

Die grössten Gefahren für

Kapital und Kunden fehlen. Das Know-how ist begrenzt, die Finanzplanung blauäugig: Für 30 Prozent der Neueinsteiger führt dieser Mix zum Aus. Vier Jungunternehmer sagen, was sie beim zweiten Mal anders machen würden.

Mehr als der Hälfte der österreichischen Jungunternehmer fehlt es an Kapital. Jeder vierte gesteht grobe Planungsfehler ein. Ein Drittel der Newcomer kämpft mit Absatzproblemen. Jeder fünfte hat die Steuerlast unterschätzt. Und jeder zweite überschätzt sich selbst.

Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie des Metis-Instituts für die Junge Wirtschaft Wien. 70 Prozent der neuen Selbstständigen halten sich dennoch am Markt. Ihr grösstes Startkapital sind Euphorie und Mut. Das Patentrezept, das fast alle verbindet: Augen zu und durch.

„Wer zu genau prüft, findet bald genug Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit nicht zu wagen“, meint Mario Bauer, Chef der Wiener Bagel Station. „Denken wir über die Kosten unserer Handschuhe nach, mit denen wir Bagels aufschneiden, dann wird das nichts mit dem Unternehmertum.“

Bauer hat gemeinsam mit Simone Schärf vor zwei Jahren eine Franchise-Kette für Kaffee und US-Kringel gestartet. Heute sind die zwei mit Outlets in Wien, Berlin, Hamburg und Kuala Lum-



Künstler **Sha**: „Nur wer stark ist, kann alleine gehen“

pur vertreten und am Expandieren. „Wir wollten unsere Idee verwirklichen und haben eigentlich nicht überlegt, ob wir es auch können“, sagt Bauer rückblickend.

Knapp bei Kasse

Was an eigener Erfahrung fehlte, brachten ein Anwalt, ein Bankvorstand und ein Makler als Mitgesellschafter ein. „Das erspart uns das mittlere Management.“ Was Bauer jedoch in Österreich vermisst, sind rechtliche Möglichkeiten zur flexibleren Lohngestaltung. Auch die staatliche Starthilfe sei begrenzt. „Sie überschütten einen mit Infos, aber keiner nimmt sich die Zeit zu fragen, wo dein Problem ist.“

Erster Stolperstein ist das leidige Geld. „Wer was erreichen will, muss Eigen-

initiative zeigen und sich in Schulden stürzen. Banken haben in Jungunternehmer wenig Vertrauen“, resümiert Markus Pöhl. Er hat vor fünf Jahren Mquadr.at gegründet und zum zweitgrössten Anbieter für Internet-Zugangsoftware in Europa aufgebaut. „Wir haben anfangs in den sauren Apfel gebissen und keine Chefgehälter ausbezahlt.“ Die grösste Hürde sei aber Kundenvertrauen zu gewinnen. „Viele Aufträge gingen flöten, obwohl wir die Ausschreibung gewonnen hatten.“ Die Prognose einiger Kunden: „Was, nur neun Mitarbeiter? Ihr seid in einem Jahr bankrott.“

Viel Vorlaufzeit

Wie Pöhl hält auch Julian Breiteneker minutiöse Vorbereitung als das sicherste Sprungbrett ins Unternehmertum. Breiteneker hat als 20-Jähriger mit Schulwerbung die erste Firma gegründet. Heute, zehn Jahre später, ist seine Young Enterprises Österreichs grösster Jugendmedien-Vermarkter. „Ich habe zuerst einfach drauf los gearbeitet und mit falschen Prototypen einiges an Geld vernichtet“, erin-



Bagel Station-Chefin **Schärf**: „Idee verwirklichen“

nert sich Breiteneker. Seine Bilanz: „Grosse Projekte brauchen mindestens ein bis zwei Jahre an Planungszeit.“

„Unter Zeitdruck geht gar nichts“, bestätigt Andreas Rodler alias Sha. Der Komponist und Künstler baute das Klangmuseum im Haus der Musik, designte für Red Bull, entwickelte Klangliegen für die Wellness-Branche – und ist jetzt dabei, „seriöse Firmenstrukturen“ zu schaffen. „Leute mit denen ich seit Jahren zu tun haben wollen mitinvestieren.“ Seine Erfahrung aus dem Balanceakt Kunst-Wirtschaft: „Es gehören rasch Marken, ein Mythos aufgebaut. Und Netzwerke sind gefragt: Allein in den Markt gehen – das kann nur, wer stark ist.“

VERENA KAINRATH
v.kainrath@wirtschaftsblatt.at

Zu wenig Kapital

Todsünde Nummer eins ist eine zu geringe Kapitalausstattung. 52 Prozent der Jungunternehmer kämpfen damit, ausreichend Kapital für Start und Wachstum zu mobilisieren. Das belegt eine Studie des Metis-Instituts. Jeder vierte Betrieb mit Finanzierungsproblemen kommt aus Gewerbe und Handwerk. 17 Prozent sind im Tourismus und in der Freizeitwirtschaft aktiv.

„Ohne Bürgschaften und 100-prozentige Sicherheiten gibt es von den Banken kein Geld mehr“, sagt Young Enterprises-Gründer Julian Breiteneker. „Nur mit Business-Plan ohne Eigenkapital ist es fast unmöglich ein Unternehmen zu gründen“, bestätigt Bagel Station-Chef Mario Bauer. Auch Rainer Trefelik, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien, bedauert: „Banken bewerten bei der Kreditvergabe ein Angestellten-Verhältnis höher als eine mit Business-Plänen hinterlegte Geschäftsidee.“

Er fordert daher einmal mehr einen Beteiligungsfreibetrag: Als Anreiz für Investoren sollen fünf Jahre lang jeweils 10.000 € von der Steuer absetzbar sein.

Fehlende Planung

Jeder vierte Jungunternehmer stolpert über grobe Planungsschwächen. Besondere Organisationsmuffel sind Absolventen von Universitäten und berufsbildenden höheren Schulen: 26 Prozent unter ihnen geben schwere Planungsfehler im eigenen Betrieb zu. Unter den Abgängern von Fachhochschulen sind es nur 1,2 Prozent. Kaum Probleme mit der Organisation sehen auch Unternehmer mit Lehre oder Meisterprüfung. Fazit: Praxiserfahrung und betriebswirtschaftliches Know-how bewahren vielfach davor ins Chaos zu tappen.

„Einmal begangene Fehler lassen sich im Unternehmerleben nur schwer rückgängig machen“, sagt Rainer Trefelik, Chef der Jungen Wirtschaft Wien. „Wer sich unüberlegt für das falsche Produkt am falschen Ort entscheidet, steht schnell vor dem Aus.“

Das andere Extrem: Wer zu genau prüft, findet bald genug Gründe, den Sprung in die Selbstständigkeit nicht zu wagen, meint Bagel Station-Chef Mario Bauer.

Newcomer

Keine Marktkenntnis

Ein Drittel der Newcomer in der Wirtschaft kämpft mit fehlenden Kontakten und Absatzmöglichkeiten. Anlaufschwierigkeiten haben vor allem Handelsfirmen. Aber auch Gewerbe- und Handwerksbetrieben fehlt oft der Draht zum Markt. Und je weniger Mitarbeiter sie haben, desto schwieriger wird's: 86 Prozent der Unternehmer mit Absatzproblemen haben laut der Metis-Studie weniger als sechs Beschäftigte.

„Bereits vor der Gründung muss daher klar sein, wer die Kunden sind und wie sie sich am effizientesten erreichen lassen“, sagt Christian Wodon vom Gründer-Service Wien. Hilfreich seien Kooperationen mit anderen Betrieben. Der Künstler Sha alias Andreas Rodler rät zudem, über Empfehlungen und Netzwerke zu arbeiten. „Allein und direkt auf den Markt gehen – das kann nur, wer stark ist.“

Finanzchaos

Junge Selbstständige haben meist keine glückliche Hand für Geld. 54 Prozent der Neueinsteiger hadern mit dem Finanzmanagement. Es scheitert an kurzfristiger Planung wie am Einschätzen der Steuerlast. Die Zusammenarbeit mit Banken misslingt oft ebenso, wie das Anzapfen von Fördergeldern. Knapp 89 Prozent der Jungunternehmer nutzen Förderangebote nicht voll aus. 71 Prozent finanzieren ihre Firmengründung unter anderem mit Bankkrediten. Probleme mit der Fremdfinanzierung haben dabei vor allem kleine Unternehmen: 82 Prozent der Befragten mit weniger als sechs Mitarbeitern gaben an, die Fremdkapitalquote senken zu wollen.

„Österreich hat gute Förderangebote, aber vieles ist intransparent“, gibt Rainer Trefelik von der Jungen Wirtschaft zu bedenken. „Wir müssen die Wirtschaftskammer stärker als Anlaufzentrum anbieten.“ Die Basics um Chaos zu vermeiden: „Jeweils eine Stunde Beratung beim Finanzexperten, Steuerberater und Gründerservice.“

Selbstüberschätzung

Der Tod vieler Jungunternehmen führt über die Selbstüberschätzung: Mehr als die Hälfte der befragten Newcomer gesteht ein, sich übernommen zu haben. Sie hätten die eigenen Fähigkeiten und zeitlichen Ressourcen schlicht überschätzt. Herbert Hermann vom Wiener Wirtschaftsförderungsfonds: „Der Glaube, alles selbst machen zu können, ist eine Illusion. Die wenigsten Leute sind Generalisten und der Tag eines Unternehmers hat auch nur 24 Stunden.“

Fehlendes Know-how liesse sich nur mit viel Aufwand erarbeiten. Sinnvoller sei es daher, Leistungen zuzukaufen und genug Zeit für die Kernkompetenz eines Betriebs sicherzustellen. Wer aber weder selbstbewusst noch euphorisch ist, braucht es gar nicht erst zu probieren – darin sind sich Jungunternehmer einig. Künstler und Komponist Sha: „Euphorie ist ein entscheidendes Kapital, das 50-Jährigen mitunter fehlt.“

Steuerbelastung

Wer den Sprung in die Selbstständigkeit wagt, unterschätzt oft die Steuern. Knapp 23 Prozent der befragten Unternehmer sehen die Abgaben als Wachstumsbremse. Für rund 17 Prozent waren sie eines der grössten Hindernisse in den ersten Unternehmerjahren. 22 Prozent hätten sich aus heutiger Sicht früher an einen Steuerberater wenden sollen. Und 41 Prozent unter ihnen fordern für die ersten drei Jahre nach Firmengründung eine Steuersenkung.

„Mindestbeiträge wie bei der KöSt gehören auch gezahlt, wenn keine Gewinne erwirtschaftet werden“, sagt Christian Wodon vom Gründer Service Wien. Wem hier Know-how fehle, solle sich an Steuerberater oder das Gründerservice wenden. „Viele unterschätzen, was Angestellte, aber auch Steuerberater und Anwälte kosten“, ist Markus Pöhl, Chef von Mquadr.at, überzeugt. „Es fehlt an Information und Aufklärung.“

Zu wenig Know-how

Der Schlüssel zur Unternehmensgründung und Expansion ist Know-how. Fehlt es, sind selbst die findigsten Ideen zum Scheitern verurteilt. Informationsdefizite durchziehen bei Newcomern oft alle unternehmerischen Bereiche. Folge ist ein Teufelskreis der Fehlentscheidungen. 17 Prozent der in der Metis-Studie befragten Jungunternehmer empfahlen, beim Aufbau von Know-how auch auf Experten zurückzugreifen. „Eine Idee allein reicht nicht“, betont Mquadr.at-Geschäftsführer Markus Pöhl.

„Wir haben uns eigentlich nicht überlegt, ob wir es auch können“, meint Bagel Station-Gründer Mario Bauer rückblickend. „Wir haben uns auf ein Produkt konzentriert, die nötigen Strukturen kamen von selbst.“ Was an eigenem Know-how fehlte, hat die Franchisekette jedoch durch Experten von aussen wettgemacht. Das junge Unternehmen beteiligte einen Anwalt, einen Makler und einen Bankprofi.

ZAHL

29.715

Gründer

2004 wagten 29.715 Österreicher den Schritt in die Selbstständigkeit. Das sind mehr als doppelt so viel wie noch vor zehn Jahren. Nach drei Jahren sind laut Wirtschaftskammer Wien noch 73 Prozent der Unternehmen am Markt. Nach fünf Jahren liegt die Überlebensquote bei rund 70 Prozent. Eine Market-Umfrage diesen Sommer zeigte: Gründer sehen die Zukunft positiver als die restliche Wirtschaft.